

「高額売却」に向けた弊社独自売却法ご提案

不動産を高い価格で売却するため、弊社では下記に重点をおき、販売活動を行っております

1. 物件特性・立地から高値購入の可能性の高い企業を選定し、入札で競争させることにより高値を追求します。（「準入札方式」）

準入札方式のメリット

- ・ 販売価格(上限)を確定させないことにより高値追求が可能
一般的な「売却価格を決めて売り出す」方法では、高値売却の芽を摘む可能性があります。逆に、売り出し価格が高すぎる場合は、検討者が少なくなり、情報鮮度も下がり価格を大幅に下げないと売却に至らない事やご売却に時間がかかります。
(ご要望により「準入札方式」と従来の売出方式を併用することも可能です。)
- ・ 一般ユーザーには目に触れないで売却が可能
- ・ 購入者を短期間で確定させることが可能
事業者中心のため売買契約後のローン解約の心配が軽減されます

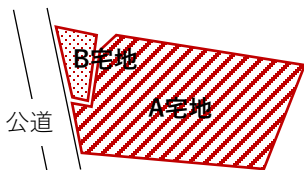
2. 接道や面積等、個別状況により隣地物件にアプローチし、隣地一体販売で不動産の活用法・価値を高め、高値売却につなげます

「隣地一体販売」で価値を高め売却した事例

人気エリアの土地でも、道路からの入口が狭いと有効活用が制限されたり、接道幅が2m未満だと建築申請ができません。その場合、隣地へのアプローチで一体販売や隣接地の一部購入等で不動産価値を高めたり、土地活用度が高い広さで売却致します。

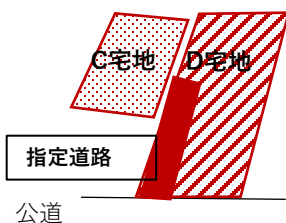
◎「隣地一体販売」による売却事例

事例① 「太白区郡山7丁目」(土地：2所有者合計 110.2坪)



* 一体販売で前面道路に対する間口を広げて、価値を高めたケース

事例② 「若林区保春院前丁」(土地：2所有者合計 193.2坪)



* 隣地に指定道路を作り、建築可能としたケース

C宅地は、接道がなく建築不可のため、売却は難航。売却できても相場の半値程度…

⇒ D宅地に指定道路新設・一体販売で、相場より高値で売却された！

事例③ 「若林区二軒茶屋」(土地：2所有者合計 101.5坪) 事例②と同じく隣地通路利用で建築したケース